

IMOBILIÁRIO



Diretora | Fernanda Pedro



A nova geração do imobiliário: O que mudou?

São os novos *players* do mercado. São jovens e estão à frente dos destinos de empresas do setor e de associações. Acreditam que a formação e as novas tecnologias ajudam a trazer uma nova forma de trabalhar mas sem nunca deixar de aprender com os mais velhos. | P2 e 3

Antiga Praça de Touros de Cascais vai ter um empreendimento de luxo

“É um dos projetos mais aguardados dos últimos tempos e mostramos em primeira ‘mão’ o ONE Living do arquitecto Frederico Valsassina, promovido pela Teixeira Duarte e comercializado pela Porta da Frente Christie’s”. | P4 e 5

FICHA TÉCNICA

Diretora – Fernanda Pedro Senior Partner – António Baptista da Silva Colaboradores – Diogo Garcia e Ana Lúcia Garcia Imobiliário TV – SG+VL – Produções Suporte Tecnológico – Inteligência Orgânica, Soluções Informáticas Publicidade – geral@diarioimobiliario.pt
Registo na ERC – Entidade Reguladora para a Comunicação Social Nr. do Registo – 126334 Propriedade e Editora – Fernanda Pedro NIF – 183669568 Sede/Sede de Redação – Rua Caetano Maria Batalha, nº 5 - 7º Dto 2800 - 040 Almada Tel – 919528835

Sky Bar – Tivoli Avenida, Lisboa



A NOVA GERAÇÃO DO IMOBILIÁRIO

Formação, inovação e tecnologia definem a nova geração

São jovens e empresários, promotores, investidores, lideram associações e já estão entre os principais ‘players’ do mercado imobiliário. É o ‘sangue’ novo que chegou ao setor, são eles que dão ‘cartas’ e que vêm mudar a ‘cara’ do imobiliário.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

São jovens empresários, players do mercado e o Diário Imobiliário falou com alguns para perceber o que trazem de novo, quais as expectativas e o que querem mudar no setor. Hugo Santos Ferreira, vice-presidente da APPII – Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, é um dos exemplos de quem nos últimos anos, deu um novo impulso e trouxe dinamismo a uma das associações mais representativas do país. “Penso que é sempre bom quando vemos “sangue novo”, “fresco”, com toda a “garra” típica de uma nova geração a entrar numa área

de atividade e isso é perfeitamente visível no nosso mercado. Estes profissionais têm sabido agarrar o mercado com toda a pujança, trazendo novos conhecimentos, ideias, estratégias e inovação, o que em muito veio alargar os horizontes de um mercado que era muito conservador e tradicional”, refere.

Todos são peremptórios em dizer que não se trata de quebrar com o passado, até porque essa experiência é a maior aprendizagem para o futuro. “Somos uma geração muito apta a ouvir os mais velhos, os que têm mais experiência que nós, o que depois podemos fazer é capitalizar todo esse *know how* que sempre vem da experiência, de forma a integrá-lo e colocá-lo ao dispor dos novos conheci-

A experiência do passado e a passagem por uma crise, torna a nova geração do imobiliário mais preparada para enfrentar o mercado. A formação e as novas tecnologias facilitam também a procura da excelência e do profissionalismo

mentos e da nova tecnologia, originando algo que sempre será um *plus*”, admite o responsável.

João Sousa, CEO do JPS Group é um jovem promotor que está a desenvolver alguns dos grandes empreendimentos na zona da Grande Lisboa. João Sousa, admite que “os novos players reinventam-se e procuram projetos que sejam viáveis independentemente das zonas onde se inserem”. O responsável acrescenta que atualmente existe por exemplo, um maior cuidado por parte desta geração de promotores na satisfação do cliente desde o início do processo até ao final e um maior cuidado na gestão do investimento para evitar “derapagens” na obra. “Todos os processos estão muito mais profissio-

nalizados. Há uma grande preocupação com o cumprimento do que é prometido. As novas tecnologias são fundamentais”, explica.

Ricardo Sousa, CEO da Century 21 Portugal, é outro jovem que está à frente da rede ibérica da multinacional de mediação imobiliária. Admite que nos últimos anos houve uma forte aposta na inovação e formação nas várias áreas da indústria imobiliária com empresas mais profissionais, com mais visibilidade e opções de carreira, o que tem atraído muitos e novos talentos para o imobiliário português. “O que começou por ser uma tendência no imobiliário não residencial, em particular em Lisboa, é hoje uma realidade com dimensão nacional, do residencial ao não resi-



Miguel Amaral

ção semelhante - mas não acho que se deva olhar para o género como um *handicap* são apenas características diferentes, e acredito que as mulheres são excelentes líderes”.

Também mulher e já há alguns anos no mercado, Sandra Bértolo Fragoso, gestora do Salão Imobiliário de Portugal – SIL, acredita que a nova geração do setor acompanha a evolução e o desenvolvimento do mercado global. A responsável aponta algumas exigências que são necessárias, como por exemplo novas regras, “é uma geração que tem de estar atenta e respeitar as directivas da União Europeia e ser mais exigente”. A gestora admite que é uma geração que aposta na formação e na especialização, “todas as novas formas de trabalhar o setor são acompanhadas pelas tecnologias baseadas na IoT (Internet of things) que se tornam necessárias e prementes, o que há uns anos atrás não tinham a importância e o dinamismo que hoje têm”.

A geração que não tem emprego para toda a vida

Para José Rui Meneses de Castro, Partner da MAP Engenharia, a realidade é que nova geração cresceu num mercado mais competitivo, onde não se tem um emprego para vida e onde as tendências mudam. “Então têm de inovar, têm de acrescentar, têm de se aguentar no topo. E isso leva à procura da excelência. O mercado global e tecnológico faz com que tudo aconteça a uma velocidade vertiginosa. Logo, quem souber entender melhor e relacionar-se com este mercado global, assim como utilizar as ferramentas tecnológicas, será quem terá mais capacidade de resposta. Esses serão os players de referência do mercado”. O empresário admite mesmo que cada vez mais os jovens são respeitados. “Não aparecemos neste mercado de ‘para-quebras’, toda a formação e percurso profissional, foi nesta área. E o que fazemos tem como objetivo criar valor, pelo que só faz sentido que sejamos respeitados”.

Vasco Pereira Coutinho, diretor-geral da Lince Real Estate, promotora e mediadora imobiliária portuguesa pertencente ao Grupo Temple, considera que a nova geração está mais preparada. “Mas é importante que esta nova geração tenha passado pela mais recente crise do mercado. Essa sim é uma escola de vida. Saber ultrapassar, dar a volta por cima dos problemas e adaptar para o futuro. Existe muita gente nova no mercado sem essa experiência e que está entusiasmada com a dinâmica dos dias de hoje, isso pode não chegar para ajustamentos que venham a acontecer”. Mais do que a idade, o jovem promotor não considera que possam encontrar grandes dificuldades em termos de implementação no mercado, principalmente se trouxerem na bagagem experiência adquirida.

Vasco Pereira Coutinho admite que o respeito pelos mais jovens é algo que existe. “Acho que é um não tema. Existem muito bons profissionais nesta geração!”.

Filipe Lourenço, CEO e Sandra Camelo CFO da Private Luxury, consideram que os novos *players* independentes que apareceram no mercado, e que “estão a ter um percurso de sucesso, como nós, trouxeram à mediação imobiliária novas visões e formas de trabalhar, tendo mostrado que existem novos caminhos e que a mediação é muito mais do que apenas a venda de um imóvel”. Adiantam que os novos players trouxeram a este mercado pessoas mais qualificadas e com uma formação mais sólida, que lideram empresas que, mesmo atuando em nichos de mercado, são estruturas altamente profissionalizadas e eficientes, estando ao mesmo nível do que se pode encontrar em qualquer mercado sofisticado na Europa ou América do norte. Filipe considera que “hoje, qualquer das boas empresas do segmento tem profissionais dinâmicos, flexíveis, com vontade de singrar, qualificados, formados e informados, viajados, com facilidade no uso das tecnologias e abertura de mentalidade, que vê e conhece o mercado de forma global. Condições essenciais e valorizados pelos clientes”.

João Veiga, Founder & CEO da Dear Lisbon, explica que houve abertura do mercado, para a entrada de novos pequenos investidores, um setor visto como de grandes investimentos. “Com o valor imobiliário português subvalorizado internacionalmente, a necessidade de criação de valor de uma geração ambiciosa e o acesso a capital mais facilitado, levou à entrada de novos players no mercado”.

O responsável adianta que a nova geração apanhou uma fase boa do mercado, entre 2014 e 2017, para se lançar numa primeira fase de investimentos, visto que o valor do m2 para reabilitação estava baixo, face ao *boom* do setor que viria a acontecer, tanto ao nível da hotelaria como do imobiliário para revenda.

A nova geração encontra-se a dar ‘cartas’ num mercado que está a mudar rapidamente. Os desafios são muitos e as expectativas são altas mas todos os novos *players* estão conscientes que nem tudo são facilidades mesmo numa altura em que o mercado imobiliário é cada vez mais atrativo para investidores e o país está na ‘moda’.

Com este tema “A nova geração do imobiliário: Desafios e Expectativas”, o Diário Imobiliário vai realizar uma conferência que irá decorrer no Salão Imobiliário de Portugal – SIL 2018, durante o dia 3 de Outubro das 15h00 às 17h00, no Auditório Real Estate no Pavilhão Camões – Pav. 3, na FIL, Parque das Nações, em Lisboa. ●



HUGO SANTOS FERREIRA
Vice-presidente executivo da APPI -
Associação Portuguesa dos Promotores e
Investidores Imobiliários

Os jovens são de facto o futuro e penso que esta geração está muito bem preparada para o desafio de agarrar o mundo nas suas mãos.



JOÃO SOUSA
CEO do JPS Group

A experiência diz-me que a idade não interfere com o sucesso.. há jovens promotores muito melhor preparados, mais atualizados, com uma visão mais “fresca” do mercado. Assim como há promotores não tão jovens que continuam a “dar cartas” no mercado.



MARIANA MORGADO PEDROSO
Diretora geral, Architect Your Home Portugal

As mudanças mais visíveis são sobretudo um *upgrade* qualitativo nos *players*. Melhores profissionais, mais enquadrados em relação ao mercado. As agências e empresas do setor também apostam em ferramentas novas, *websites* mais internacionais e serviços *custom-made*.



FILIPE LOURENÇO
CEO da Private Luxury

As empresas que apostam em formação, têm ao seu serviço profissionais muito bem preparados, capazes de proporcionar ao cliente um serviço ao nível do que de melhor existe no mundo.



VASCO PEREIRA COUTINHO
Diretor geral da Lince Real Estate

O mercado imobiliário é dos mais atrasados em termos de novas tecnologias, mas as primeiras novidades não tardarão a aparecer. Como grande adepto das novas tecnologias, estou muito entusiasmado como isso.



RICARDO SOUSA
CEO da Century 21 Portugal

Num mercado proporcional à dimensão do país, os conhecimentos pessoais e contactos ainda têm muito peso. Um desafio a uma nova geração que chega. Considero que existe hoje, mais discriminação com as gerações mais seniores do que com os mais jovens em todos os setores



SANDRA BÉRTOLO FRAGOSO
Gestora do Salão Imobiliário de Portugal - SIL

Não devemos esquecer a experiência acumulada das outras gerações, beneficiando esta de todo o conhecimento construído. Tenho a certeza que o setor ficará sempre a ganhar com esta dinâmica de partilha e colaboração entre gerações.



JOÃO VEIGA
Founder & CEO da Dear Lisbon

Sobre o respeito, independentemente de se ser jovem ou não, sinto por vezes falta de ética, levada pela ganância de se fechar negócios.



JOSÉ RUI MENESES DE CASTRO
Partner da MAP Engenharia

O mercado global e tecnológico, faz com que tudo aconteça a uma velocidade vertiginosa. Quem souber relacionar-se com este mercado global, assim como utilizar as ferramentas tecnológicas, será quem terá mais capacidade de resposta. Esses serão os players de referência do mercado.

dencial, da construção à mediação, do público ao privado, enfim, em toda a cadeia de valor do imobiliário. Acredito que, com o bom senso, a experiência, o *know-how* e o apoio das gerações anteriores, a nova geração pode transformar para melhor a indústria imobiliária, com uma visão integrada de longo prazo e que acrescentará real valor ao País”, assegura.

Liderança no feminino é um desafio grande

A empreendedora Mariana Morgado Pedroso, arquiteta, que trouxe para Portugal a Architect Your Home, corrobora com os pontos já apontados e acrescenta que as principais dificuldades que encontram prendem-se com a competitividade existente neste mercado. “Os mais novos têm que provar o que valem, e o caminho a percorrer é longo, por vezes com fases desanimadoras, mas é preciso ser persistente e acima de tudo consistente na entrega”. A arquiteta adianta que a liderança no feminino é um desafio grande em Portugal, especialmente por existirem poucas mulheres em posições de liderança no mercado em geral, o que “não é exceção no mercado imobiliário e da construção, é sem dúvida, um meio de homens, por isso sinto muitas vezes que é necessário ir mais longe para provar o mesmo que um homem em posi-



ONE LIVING

Antiga Praça de Touros de Cascais vai receber habitação de luxo

A Teixeira Duarte está a promover um projeto no último terreno de dimensão disponível no centro de Cascais, na antiga Praça de Touros. Frederico Valsassina é o arquiteto e a Porta da Frente Christie's comercializa.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

O projeto há muito tempo aguardado, o que iria localizar-se na antiga Praça de Touros de Cascais é agora revelado. O ONE Living será um empreendimento residencial de luxo que tem a assinatura do arquiteto Frederico Valsassina e promovido pela Teixeira Duarte.

A Porta da Frente Christie's é a empresa de mediação responsável pela comercialização e Rafael Ascenso, diretor geral da mediadora de imobiliário de luxo, reconhece que o One Living apresenta um conceito resi-



RAFAEL ASCENSO
Diretor geral
da Porta da Frente

Este projeto é um marco histórico na cidade de Cascais, situado na antiga Praça de Touros. Todos os espaços foram pensados ao detalhe pelo Arquiteto Valsassina, com construção e acabamentos de topo a cargo da Teixeira Duarte.

dencial único e raro. “Cada unidade do ONE Living é uma experiência: as Penthouses oferecem múltiplas zonas exclusivas para viver e conviver; as Sky Villas proporcionam a grandeza de uma moradia com a segurança de um apartamento; para quem privilegia um estilo de vida cosmopolita, terá as Urban Residences e finalmente estarão também disponíveis as Garden Villas, onde é explorado o privilégio de viver nos jardins privados de cada unidade”, refere. O responsável adianta ainda que o promotor e arquiteto exploram um conceito muito interessante: as moradias verticais: todo conforto e espaço de uma moradia alia-

Em três meses de vendas de forma privada, das 84 unidades já existem mais de 50 reservas com o pagamento de um sinal



da à segurança e comodidade de um apartamento.

A Teixeira Duarte refere igualmente que o ONE Living distingue-se pelas características únicas dos apartamentos, entre as quais áreas amplas, varandas generosas, salas com duplo pé-direito e jardins interiores. “Neste projeto todos os pormenores foram cuidadosamente pensados para uma vivência única e para transmitir aos seus residentes a sensação de viver numa moradia unifamiliar. Por outro lado, o ONE Living distingue-se pelo estilo de vida que proporciona, com mais de 10.000 m² de zonas de lazer, convívio, rodeadas de espaços verdes. O ONE Living é o reflexo da forma



da Teixeira Duarte desenvolver produtos imobiliários: tudo é pensado ao detalhe”, esclarece.

Rafael Ascenso, explica que este projeto nos terrenos da antiga Praça de Touros, é um local de eleição. Admite que a região da Gandarinha sempre foi das mais procuradas. “A sua centralidade e ao mesmo tempo a proximidade ao mar, ciclovias e a todas as infraestruturas desta região sempre atraíram portugueses e estrangeiros. É um projeto que se preocupa essencialmente com o bem-estar das famílias que vão habitar”, avança.

O diretor da Porta da Frente Christie’s salienta que os apartamentos foram dotados de grandes

Neste projeto todos os pormenores foram cuidadosamente pensados para uma vivência única e para transmitir aos seus residentes a sensação de viver numa moradia unifamiliar

áreas interiores, vãos, grandes terraços e jardins privados. Infraestruturas de apoio como piscinas, ginásio, parque para crianças e todo um conjunto de acabamentos e equipamentos de última geração. “Neste sentido, pensamos que iremos atender tanto a clientes e famílias portuguesas como a estrangeiros”, esclarece.

De facto, as reservas desde o início das vendas de forma privada há cerca de três meses, demonstram o sucesso do empreendimento. Rafael Ascenso revela que das 84 unidades já têm mais de 50 reservas com o pagamento de um sinal e a ir a partir da próxima semana começar a assinar os contratos pro-

messa de compra e venda. “Por este número de reservas concretizadas podemos ver o grande interesse que este extraordinário projeto despertou tanto em compradores nacionais como estrangeiros de diversas nacionalidades. Tanto para habitação própria como para investimento - colocação no mercado de arrendamento de média e longa duração”, esclarece.

Também a Teixeira Duarte reconhece que o projeto está a ser um sucesso com cerca de 75% das unidades reservadas neste momento e com a previsão de nos próximos meses se consiga a total comercialização do empreendimento. “Este desempenho retrata

muito bem a qualidade do produto/investimento, uma vez que a obra ainda está por iniciar”, admite.

A escolha do arquiteto Valsassina, resulta de uma parceria que dura há já vários anos e “são inúmeros os projetos imobiliários em Portugal e no estrangeiro que a Teixeira Duarte desenvolveu em colaboração com o arquiteto Frederico. Para além do histórico de sucesso, com vários prémios recebidos, assim como a sua arquitetura original e distintiva foram factores determinantes para esta associação”.

A procura exige projetos de qualidade

Rafael Ascenso refere que a procura exige projetos de grande qualidade e que marquem a diferença. “Em Cascais, ao contrário de Lisboa, não existem bairros e edifícios para recuperar. São raros. Daí que se tenha de construir nos poucos lotes ainda disponíveis para um projeto desta envergadura. Penso mesmo que este é um último lote de terreno de dimensão disponível no centro de Cascais”, considera.

O responsável adianta ainda que os últimos quatro anos foram realmente extraordinários. “Todos os anos houve um aumento na procura. Inicialmente dinamizado pelo mercado estrangeiro, e mais recentemente juntaram-se os portugueses. Isto fez com que a procura tivesse sempre sido superior à oferta e por isso os preços tiveram uma evolução bastante forte”. Atualmente pensa que no mercado global, a oferta está finalmente a nivelar com a procura e por isso os preços tenderão a estabilizar. Mas há exceções. E uma delas é Cascais. “Cascais tem um território muito limitado pelo mar e pelo parque natural. E ainda não tem edifícios e bairros para reabilitar. É por isso provável que a procura seja sempre superior à oferta e nesse sentido, para localizações excecionais como a do ONE Living, os preços tenham sempre uma evolução ascendente”, conclui.

Esta procura é também sentida e aproveitada pela Teixeira Duarte que avançou novos projetos que está a promover e construir. “Dentro dos vários projetos em desenvolvimento, o próximo residencial que será lançado ao público será um produto imobiliário de segmento médio-alto em Benfica, o Fábrica 1921, e que prevê a reconversão das instalações de uma antiga Fábrica de têxteis em 250 apartamentos. É um projeto residencial sofisticado, moderno e cosmopolita que devolve a Fábrica à cidade e à modernidade, respeitando a memória do lugar”, conclui. ●



ADIT BRASIL – ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO E TURÍSTICO DO BRASIL

Brasileiros procuram um choque de civilidade em Portugal

Para Felipe Cavalcante, presidente da ADIT, a procura por imobiliário português por parte de brasileiros, deve-se à qualidade e segurança do nosso país, porque o povo brasileiro está cansado da instabilidade.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Portugal é um excelente produto, aqui não há 'moda', tem economia dinâmica, estruturas, segurança, um clima fabuloso, comida, o povo, a parte geográfica, importante para os brasileiros, junto com a língua, é um mix de situações e de características que torna o país uma 'joia'. É importante que os portugueses lapidem cada vez mais essa 'joia' e pensem no longo prazo e definam em sociedade o que é melhor para o país e como deve ser o futuro. Quem o afirma é Felipe Cavalcante, presidente da ADIT – Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil, que está neste momento em Portugal, com uma comitiva de investidores brasileiros numa missão técnica.

A relação entre Portugal e Brasil no setor imobiliário sempre foi muito estreita e o responsável em entrevista ao Diário Imobiliário

revela que está muito feliz com a retoma do dinamismo imobiliário e turístico português. "Temos uma relação há muito tempo com Portugal e vi tudo o que o país sofreu, agora merece tudo o que está a acontecer. Também é importante ter consciência de que isso vai acabar. Tudo na vida são ciclos e a própria crise do Brasil é prova disso, tal como terminou aquele período em que Portugal estava deprimido em termos de negócios e dinamismo económico", salienta. Cavalcante adianta que é importante que as pessoas aproveitem este período ao máximo, "mas não se alavanquem, não se exponham demais a riscos e débitos, porque quando o ciclo mudar não sei se a curto ou a longo prazo, certamente a conta chegará".

Quanto ao facto dos brasileiros serem das nacionalidades que mais têm investidos em imobiliário em Portugal, Felipe explica que depois do ciclo longo de governos de esquerda, os brasileiros ficaram desiludidos com o país. A grave crise

reforçou isso e levou as pessoas a procurar outras alternativas, cansadas da corrupção, da insegurança, apesar de se verificar apenas em lugares pontuais. "O que as pessoas estão procurando em Portugal é um choque de civilidade, de poder andar sem medo na rua, saber que as coisas funcionam e que

não há 'jeitinho'. Por incrível que pareça as pessoas que procuram isso no Brasil são a maioria e a situação política no país ainda não reflete essa realidade. "As pessoas procuram essa experiência, tudo isso impulsionado pela crise económica brasileira, em contrapartida, Portugal está num momento propício e positivo".

A pior crise que o mercado brasileiro já passou

O presidente da ADIT lembra que o mercado imobiliário brasileiro sofreu muito nos últimos anos. Explica que "talvez seja a pior crise que o mercado imobiliário brasileiro já passou. Por outro lado, o Brasil é um continente, aqueles locais e nichos de mercado onde houve uma recessão maior na oferta acabaram por sofrer mais, porém, pelo grande dinamismo da economia brasileira pela sua dimensão e até dispersão geográfica, várias oportunidades continuaram a acontecer no Brasil", refere.

Cavalcante assegura que neste



FELIPE CAVALCANTE
Presidente da ADIT Brasil

O Brasil está a mudar e esta é a melhor altura para investir

momento o mercado imobiliário brasileiro encontra-se numa retoma lenta. Desde o ano passado, que as pesquisas efetuadas mostram a recuperação do otimismo e para o ano que vem está prevista uma recuperação mais forte. "No final, tudo depende da questão política e vamos torcer que o próximo presidente tenha uma agenda liberal para o mercado e de reformas", garante.

Naturalmente que em relação ao imobiliário a estabilidade política é o grande factor que o afeta assim como a economia no geral. Feito o ajuste entre a lei da procura e da oferta dos últimos três/quatro anos, Felipe Cavalcante adianta que já se consegue visualizar uma recuperação dos lançamentos das vendas dos empreendimentos. "Infelizmente tivemos problemas pontuais com a greve dos motoristas de pesados em maio deste ano, o que fez com que se verificasse uma retração inédita do PIB do Brasil, originando que a retoma que estava a acontecer fizesse uma pausa e agora está retomando novamente". Admite que "tudo vai depender de quem vai ser o presidente da república".

Quanto ao turismo, o presidente da ADIT reconhece que a instabilidade política no Brasil não o afetou muito. "O turismo de negócio no auge da crise até ao ano passado sofreu bastante. No setor de lazer e resorts já não teve tanto impacto, as pessoas precisam de viajar e com a forte desvalorização do real frente ao dólar fez com que os turistas brasileiros se retraíssem para o exterior e isso influenciou positivamente o turismo doméstico. Para os próximos anos não há nenhuma perspectiva negativa em relação ao turismo".

São poucos os portugueses que estão a investir no Brasil

Sobre o investimento português no Brasil, o responsável admite que atualmente são poucos os portugueses que estão a investir. Acabou a euforia de há 10/15 anos atrás e muitos tiveram experiências negativas, seja pelas questões de licenças, pela cultura que é diferente e isso acabou por gerar falta de interesse de investimento no Brasil.

"Mas temos uma relação histórica e o Brasil pelo seu dinamismo e dimensão, continuará sempre a atrair muitos investimentos portugueses, porque eles continuam a existir e espero que esse próximo ciclo no Brasil, onde já se notam melhorias de retoma, volte a atrair portugueses. Já se sente o crescimento no país, com aumento do emprego, os juros estão baixos, a inflação está baixa, este é o momento para quem quiser investir e não daqui a três anos quando já estiverem todos os ativos em alta outra vez", conclui. ●

SALÃO IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL – SIL 2018

Maior salão imobiliário do país duplica espaço

Maior evento do setor em Portugal vai realizar-se em outubro, na FIL e já apresenta um aumento de 30%. Espera mais de 65 mil visitantes.

FERNANDA PEDRO

fpedro@jdiarioimobiliario.pt

A menos de um mês de abrir a 21ª edição do SIL – Salão Imobiliário de Portugal, a Fundação AIP tem razões para estar otimista e acreditar na continuação da tendência de crescimento do SIL. Sandra Bértolo Fragoso, gestora do SIL, assegura que o Salão está a acompanhar a evolução positiva do setor que conta com um crescimento na ordem dos 30%, “vamos duplicar o espaço do Salão, passando este ano a ter dois pavilhões, o Pavilhão ‘Pessoa’ e o Pavilhão ‘Camões’”.

Adianta que se vai atingir os 65 mil visitantes e irão ter mais de 350 empresas, estando o setor representado na sua plenitude, “o SIL é a grande mostra representativa do imobiliário em Portugal, proporcionando ao investidor e ao consumidor final uma oferta diversificada e de qualidade”.

A responsável apresenta as novidades para esta edição, que se irá realizar entre os dias 3 e 7 de outubro, na FIL, no Parque das Nações, em Lisboa. Uma delas é o “SIL Cidades”, este ano e pela primeira vez temos a Cidade Convidada que será o Seixal, que irá apresentar os projetos estruturantes que vai desenvolver no seu município. Contudo, reforça que irá estar presente a cidade anfitriã Lisboa e outras cidades de Norte a Sul do País.

No seguimento desta estratégia vai surgir também pela primeira vez a “Região Convidada” que será a Região Autónoma da Madeira, que es-

tará presente, através do Governo Regional da Madeira.

Entre as novidades de 2018 está também “I Choose Portugal”. “Para além do aumento do investimento estrangeiro em Portugal, há cada vez mais figuras públicas internacionais dos mais variados setores que decidiram vir residir em Portugal”, explica a gestora do SIL.

Outra das grandes novidades do SIL é o Side Event “SIL INVESTMENT PRO”, só para investidores e profissionais, que decorrerá no dia 3 de outubro. “Teremos investidores nacionais e estrangeiros de diversas nacionalidades, bem como fundos de investimento que estão interessados nos grandes projetos nacionais e estrangeiros, apresentados neste side event”, adianta.

Uma outra iniciativa neste SIL é o “PITCH DE RECRUTAMENTO”. Vai ainda existir o “ROTEIRO DAS VANTAGENS SIL”. A 1ª Edição do “SIL LUXURY”, vai ser outro espaço privilegiado da feira, onde estarão representadas diversas marcas de Luxo e prestígio.

Sandra tem a consciência da importância do SIL para o mercado. “Sabemos que a importância do SIL é evidente e que cada vez contribui mais para o desenvolvimento do setor em Portugal, na medida em que, acompanha o crescimento do mercado, mantém a sua periodicidade anual, é reconhecido a nível nacional e internacional como o salão líder do imobiliário em Portugal, e um dos bons eventos a nível europeu. É o único local onde se reúnem todos os players do setor”, admite. ●



FALE COM A REDE IMOBILIÁRIA QUE PENSA GLOBAL E AGE LOCAL

Um mundo interligado requer atenção ao detalhe. Exige igual medida de alcance global e conhecimento do terreno local. Os nossos 111.000 agentes espalhados por 80 países, pensam e agem com um único objectivo: encontrar a melhor solução para os nossos Clientes.

Em Portugal desde 2005, com mais de 100 agências e mais de 2000 Consultores, só a marca CENTURY 21 lhe pode oferecer uma experiência global com um sotaque local!

CENTURY21.PT



CADA AGÊNCIA É JURÍDICA E FINANCIERAMENTE INDEPENDENTE.



PARQUE DAS NAÇÕES - 20 ANOS

O sistema mais inovador de eficiência energética do país

Depois da Expo 98 comemorar duas décadas, o Parque das Nações continua a ser um exemplo com a introdução em Portugal do conceito de distribuição centralizada de frio e calor, à escala de uma cidade, tendo conseguido cortar em 40% as emissões de CO2.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Em 2018 comemoram-se os 20 anos da abertura da Expo 98, a Exposição Mundial cujo tema “Os oceanos: um património para o futuro” se juntou à celebração dos 500 anos dos descobrimentos portugueses e que veio marcar a cidade de Lisboa. Um evento que resultou na transformação completa da zona oriental da capital portuguesa e da devolução da cidade ao rio Tejo, sendo um dos maiores projetos urbanísticos realizados em Portugal, até à data.

Com este empreendimento que resultou na construção de edifícios públicos e privados e na requalificação dos espaços urbanos, chegou também ao nosso país um sistema inovador e pioneiro, a nível da eficiência energética. De facto, a Climaespaço introduziu em Portugal o conceito de distribuição centralizada de frio e calor, à escala de uma cidade. “Aliás, construímos no Parque das Nações a primeira rede urbana de frio e calor do sul da Europa. Fomos pioneiros na introdução em Portugal de uma solução tecnológica do futuro e temos muito orgulho nisso. Hoje, só na Europa existem mais de 6.000 redes de frio e calor. E cada vez mais cidades, um pouco por todo o mundo, estão a apostar em sistemas idênticos”, revela João Castanheira, CEO da Climaespaço. Em duas décadas a empresa já investiu cerca de 80 milhões de euros neste projeto.

O responsável adianta que as redes de frio e calor são a solução de climatização ideal para a chamada transição energética, esta verdadeira revolução que está em curso. “Com uma rede podemos, em qualquer momento, adicionar novas forma de energia e novas tecnologias, mais eficientes. E todo o bairro ou toda a cidade beneficia imediatamente dessas inovações tecnológicas, com ganhos ambientais imediatos, em larga escala. A mesma transformação leva décadas a acontecer nos casos em que cada edifício ou cada apartamento tem o seu próprio siste-



JOÃO CASTANHEIRA
CEO da Climaespaço

Fomos pioneiros na introdução em Portugal de uma solução tecnológica do futuro e temos muito orgulho nisso. Hoje, só na Europa existem mais de 6.000 redes de frio e calor.

ma de climatização individual”, explica.

20 anos depois, a rede da Climaespaço e a sua central de trigeiração de alta eficiência continuam a ser uma grande referência internacional, visitada por gente de todo o mundo e replicada em muitas cidades. Porém, contrariando uma tendência global, continua a ser a única verdadeira rede urbana de frio e calor existente no nosso país. Portugal tem muito que ensinar em matéria de energias renováveis, mas temos muito que aprender em termos de eficiência energética.

Com este sistema, evitou-se a instalação de milhares de equipamentos de ar condicionado, caldeiras e esquentadores. “E com isso,

protegemos a qualidade arquitetónica de um bairro fabuloso, como é o Parque das Nações, que se afirmou como uma verdadeira sala de visitas da cidade de Lisboa e do país”, acrescenta João Castanheira.

Por outro lado, ao contrário do que acontece nas grandes centrais elétricas – que despejam calor na atmosfera, no mar ou nos rios – a Climaespaço recupera todo o calor, transformando-o em água quente e água gelada, que distribuímos aos edifícios do Parque das Nações. Assim, o CEO avança que reduziram o consumo de energia primária face aos sistemas convencionais e cortaram em 40% as emissões de CO2.

João Castanheira adianta ainda que a Climaespaço é uma empresa

portuguesa, gerida por uma equipa 100% portuguesa, mas faz parte do Grupo ENGIE, um player global do setor da energia, líder na transição energética. A ENGIE tem uma forte presença em Portugal, onde conta com cerca de 600 colaboradores, boa parte dos quais dedicados a projetos de eficiência energética, tanto nos edifícios como na indústria. “Somos também o 2º maior produtor de eletricidade do país e realizamos investimentos muito importantes em energias renováveis.

Através da TrustWind, operamos quase 500 MW de energia eólica em Portugal”, acrescenta.

Mais de quatro mil clientes em Portugal

Atualmente, a Climaespaço através da rede de frio e quente, abastece quase 4.000 clientes, incluindo os grandes edifícios de referência do Parque das Nações, cada vez mais hotéis, edifícios de escritórios e milhares de clientes residenciais. E continua todos os anos a ligar novos edifícios.

João Castanheira admite que a rede da Climaespaço é um dos maiores projetos de eficiência energética realizados em Portugal. “E foi construído há 20 anos, muito afrente do seu tempo, numa altura em que pouco se falava de alterações climáticas. Mas o mais importante para nós não é falar do passado, é projetar o futuro. Queremos realizar um *upgrade* tecnológico na rede do Parque das Nações, tornando-a ainda mais eficiente e adicionando uma componente renovável. E queremos investir em novas redes de frio e calor, noutras cidades do país. Não queremos que Portugal continue a ficar para trás neste domínio”, garante.

O responsável assegura que há uma revolução em curso no mundo da energia. As renováveis são a face mais visível dessa revolução, mas antes de tudo mais é preciso poupar energia, ser eficiente. “O mundo do futuro terá, sem dúvida, muitas mais redes urbanas de frio e calor, como aquela que a Climaespaço construiu no Parque das Nações”, conclui. ●